

Àustria: Un home va tenir raptada la seva filla durant 24 anys **P26**

AVUI+

Des del 1976 www.avui.cat

Dilluns
28 d'abril del 2008

ANY XXXIII
N. 11000

1€

Avui en fem

1.000 21-7-79
3.000 18-1-86
5.000 2-10-91
7.000 12-4-97
9.000 19-10-02

11.000

Barcelona aposta pel turisme de quiròfan

CLÍNIQUES • La sanitat privada catalana ofereix qualitat a preus competitius
PACIENTS • Els estrangers demanen serveis d'oftalmologia i cirurgia estètica ■ **P25**



El president Hamid Karzai va sortir il·lès de l'atemptat a Kabul ■ O. SOBHANI / REUTERS

Món ■ **P15**

Atemptat dels talibans en plena desfilada de l'exèrcit afganès

Avant



P15 F-1

Ferrari aconsegueix el doblet a Montmeló

P2 Futbol

El Barça es juga el ser o no ser a Manchester

P18 Tenis

Nadal fa el primer pòquer a Montecarlo

PÀGINES CENTRALS

sfbsa.es
902 076 902



Serveis Funeraris de Barcelona

Notes de condol gratuïtes

t'acompanyem



“Els primers dies el tracte va ser pitjor, però a mesura que veïen que la tripulació es portava bé els donaven més llibertat?”
Rosa Álvarez, filla del patró del vaquer 'Playa de Bakur', segrestat per piratès a Somàlia

Raptada durant 24 anys

Una dona ha tingut set fills al soterrani on la va tancar i violar el seu pare a Àustria

Barracons que s'eternitzen

El CEIP Sant Esteve de Palautordera fa 20 anys que espera un edifici

Societat



SALUT

Barcelona es promociona com a destí de turisme sanitari

■ Ciutats de tot el món es disputen els milers de pacients disposats a desplaçar-se per rebre tractaments més barats ■ La capital catalana ofereix diversitat de centres privats, qualitat i un emplaçament atractiu

BARCELONA

Bangkok, Singapur i Bombai s'han convertit en els últims anys en grans destins de l'anomenat turisme sanitari mundial. Centres privats, amb metges formats als Estats Units o al Regne Unit, atreuen cada any milers de pacients occidentals disposats a fer llargs desplaçaments en avió per ser operats més ràpid i més barat que als seus països. Alguns ja parlen d'operacions "de baix cost". El mercat del turisme sanitari ha esdevingut molt atractiu i té cada cop més pretendents. Barcelona també aposta fort per endur-se una part del pastís.

Això sí, les clíniques privades de la capital catalana defugen el concepte del *low cost* i aposten per potenciar una marca basada en la qualitat, la diversitat de centres d'alt nivell, i una situació geogràfica privilegiada al sud d'Europa.

Ara per ara els pacients estrangers suposen el 3% del total als 23 centres sanitaris agrupats a Barcelona Centre Mèdic (BCM),

promoure a l'estranger la sanitat privada de qualitat de la ciutat. Barcelona no pot competir en preus amb les ciutats del Sud-est Asiàtic, per això "s'ha de potenciar com a destí amb un alt valor afegit", afirma el director de BCM, Jaume Tort. "Si en els pròxims anys aconseguim un 10% de pacients estrangers, serà un gran èxit", afegeix.

L'objectiu és passar del 3% de pacients estrangers al 10% en els propers anys

Un punt fort de Barcelona és que es troba a Europa i que no s'associa a una única clínica de prestigi sinó a tot un conjunt de centres. Els Emirats Àrabs, Estats Units, la Unió Europea i Rússia són els mercats preferents per a Barcelona. Amb tot, "els grans clients són els britànics". A més, la bona connexió aèria entre el Regne Unit i Barcelona i els vols regulars de baix cost afavoreixen el flux de paci-

amb Itàlia.

Cirurgia oftalmològica, cirurgia plàstica i estètica, traumatologia —bàsicament col·locació de pròtesis— i oncologia són algunes de les especialitats amb més demanda per part del pacient estranger. Un capítol a part és mereix la reproducció assistida, on Catalunya i l'Estat són líders a Europa gràcies a una legislació més progressista que la de països com Itàlia, França o Alemanya.

Qualitat, preu, connexions aèries, clima... tot entra en joc en la disputa pel mercat del turisme sanitari, fins i tot esdeveniments com l'11-S, que va frenar en sec el flux de pacients àrabs cap als Estats Units. L'oportunitat no es vol deixar passar, fins al punt que Turisme de Catalunya també s'ha abocat al turisme de salut i del benestar, per exemple, fent promoció a Rússia. "És un dels mercats prioritaris. Tenen un nivell de despesa elevat i demanen serveis sanitaris", afirma el director de Turisme de Catalunya, Ignasi de Delàs. ■



Barcelona ofereix un nivell professional i tecnològic de primer nivell ■ AVUI

Cirurgia 'low cost': la solució a les llistes d'espera britàniques

Les claus M.C.

■ Hi ha qui sosté que les llarguïssimes llistes d'espera de la sanitat pública britànica han disparat el fenomen del turisme sanitari. Molts pacients del Regne Unit no poden esperar cinc anys a rebre una pròtesi de genoll, però tampoc

poden pagar la intervenció en una clínica privada. Solució: anar a l'estranger.

■ Els britànics s'operen a l'Índia, a Malta, a Grècia, a Corea del Sud, a l'Estat espanyol (sobretot a Marbella i a Barcelona). Hi ha agències i webs especialitzades a buscar el destí sanitari ajustat a les



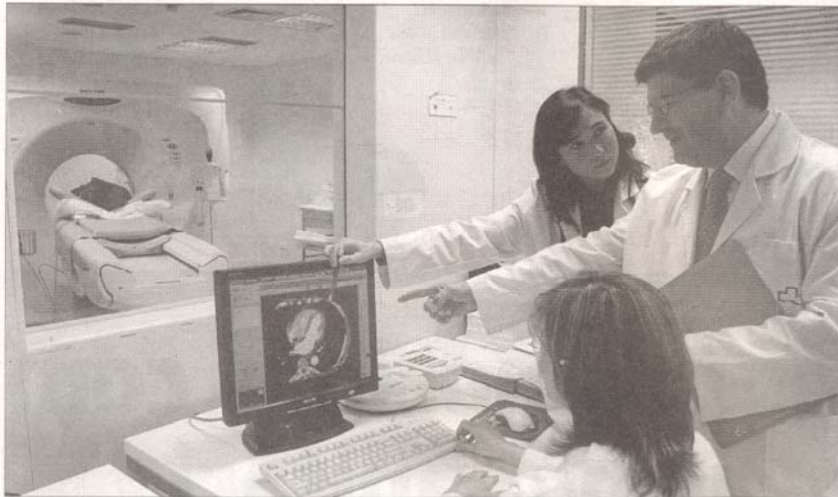
La sanitat catalana i espanyola és ben valorada fora ■ ARXIU

necessitats i butxaca dels pacients. La web www.treatmentabroad.com ofereix a l'usuari britànic informació sobre centres, tractaments i preus a desenes d'Estats del món.

■ També es pot consultar de forma específica www.treatmentinspain.com, des d'on es pot accedir a la informació dels

23 centres sanitaris privats de Barcelona agrupats dins del projecte Barcelona Centre Mèdic (BCM).

■ Un dels objectius de BCM és estar present en aquestes webs (des d'on també es responen primeres consultes *on line*) i contactar amb agències especialitzades en turisme sanitari.



Un equip del Centre Mèdic Teknon fa un TAC coronari a un pacient ■ AVUI

La millor publicitat són els resultats

EXPERIÈNCIES • Els centres privats Barraquer i Teknon exposen les seves estratègies per atreure clients de fora de l'Estat **PAS A PAS** • Barcelona no pot ni vol oferir els preus dels països asiàtics

M.C.
BARCELONA

Un pensionista britànic necessitava una pròtesi de genoll, però no es podia permetre pagar la intervenció en un centre privat del Regne Unit. Tampoc volia entrar en la inacabable llista d'espera del sistema públic. Així que, després de parlar amb un amic que s'havia operat a l'Índia amb bons resultats, va decidir fer el mateix. "Em va costar 5.000 lliures", afirma. Menys de la meitat del que hauria hagut de pagar al seu país. Més de 75.000 britànics i prop de 200.000 nord-americans surten cada any a l'estranger per rebre algun tipus de tractament mèdic en centres privats. L'any 2006, l'Índia va rebre 500.000 pacients estrangers, que s'hi van deixar uns 600 milions de dòlars (377,5 milions d'euros).

Els centres privats de Barcelona no volen quedar fora d'aquest turisme, que ja s'ha convertit en un fenomen mundial. Però no a qualsevol preu. Sobretot, tenint en compte que les clíniques no poden competir en tarifes amb països com l'Índia o Tailàndia. De moment, els centres no fan accions publicitàries ni estratègies de màrqueting agressives. "La millor publicitat que ens podem fer és donar bons resultats", afirma el director mèdic del Centre Mèdic Teknon, Josep Maria Payà. En la mateixa direcció es pronuncia el coordinador general de les institucions

Barraquer, Alberto Madrigal. "El nostre esforç per atreure pacients de fora no respon a un pla de màrqueting concret, sinó a fer bé les coses perquè funcioni el boca-orella", afirma.

El centre oftalmològic Barraquer va ser un dels pioners a tractar pacients estrangers a la ciutat. Quan ningú parlava de turisme sanitari, fa més de 30 anys, Barraquer ja era un centre de referència internacional en oftalmologia que atenia ciutadans de Portugal, Itàlia, Iran, Iraq, Síria... Actualment,

Barraquer va ser pioner a l'hora de tractar pacients estrangers quan ningú parlava de turisme sanitari

el 10% de les consultes i el 15% de les cirurgies que es fan al centre corresponen a persones que vénen d'altres països, com Portugal, Itàlia, Grècia, Marroc i Algèria. Recentment, s'ha recuperat el flux de pacients dels Emirats Àrabs, l'àrea del golf Pèrsic i Líbia, gràcies a la firma de convenis que han simplificat els tràmits per entrar a la Unió Europea.

La internacionalització de Barraquer forma part de l'esperit fundacional. El professor Ignasi Barraquer va formar molts metges estrangers i, fins i tot, va crear una escola a Sud-amèrica. Tots aquests metges instruits amb el segell de Barraquer sovint han derivat paci-

ents a Barcelona. Ara vénen per tractar-se degeneracions maculars, desprendiments de retina, glaucomes, per a trasplantaments de còrnia... "El malalt que fa molts quilòmetres i es gasta molts diners no ve per qualsevol cosa. Ve per coses greus, com una operació o una segona opinió", diu Madrigal.

El Centre Mèdic Teknon ha apostat per obtenir acreditacions internacionals que suposen una garantia per als pacients. Especialment per als pacients estrangers, que "s'hi fixen molt", afirma el director mèdic, Josep Maria Payà. El centre disposa des de fa cinc anys de l'acreditació de la Joint Commission, l'organisme que garanteix uns estàndards de qualitat als hospitals dels EUA. A més, fa dos mesos van rebre l'acreditació d'excel·lència europea FQM.

Una de les àrees més internacionalitzades a Teknon és l'Institut d'Oncologia, un centre d'atenció integral en conveni amb el prestigiós Memorial Sloan Kettering de Nova York. Neurocirurgia, cirurgia traumatològica i ortopèdica, clínica del dolor (associada amb la Universitat d'Illinois), reproducció assistida i cirurgia estètica són altres de les apostes fortes de Teknon. El 5% dels pacients que ingressen al centre són estrangers (Regne Unit, Bèlgica, Holanda i Portugal, principalment). "Tenim la qüestió dels idiomes molt clara perquè sempre hi hagi personal disponible que parli anglès o francès", assegura Josep Maria Payà. ■